



Érigé sur la rocade de Rabat, le Ryad Square se veut être un haut lieu du shopping de la capitale.

DISTRIBUTION

Le grand chantier de Bricoma

Bricoma s'apprête à lancer un centre commercial, qui sera la vitrine de sa nouvelle phase de développement. Après 15 ans d'existence, cette étape initie le passage, pour la holding, d'une gouvernance "familiale" à une gestion plus "institutionnelle". Pour *TelQuel*, le PDG du numéro 1 de la distribution d'outils de bricolage détaille sa stratégie d'expansion.

“**U**ne entreprise, c'est un peu comme un enfant. Il faut d'abord lui inculquer les bases pour ensuite la voir grandir, avant de lui donner son indépendance et de la voir voler de ses propres ailes”. C'est par cette métaphore que Mohamed Filali Chahad, PDG de Bricoma, décrit le cycle de vie de son entreprise. Après 15 ans de présence sur le marché du bricolage, Bricoma a entamé une nouvelle phase dans son développement, visant à transformer cette "structure familiale" en entreprise disposant d'une "organisation institutionnelle". Cette étape est symbolisée par l'annonce de l'ouverture du Ryad Square, un centre commercial qui s'étend sur 30 000 m² et qui devra permettre à la holding, dirigée par ce chef d'entreprise à l'accent fassi bien prononcé, de parachever sa vision 2015-2020 et d'envisager, dans

un horizon plus ou moins proche, une éventuelle ouverture de capital qui pourrait passer par une introduction en Bourse. Un grand chantier donc, et une stratégie long-termiste.

L'écrin Ryad Square

Érigé sur la rocade de Rabat, le Ryad Square est né de la volonté de Bricoma de pallier plusieurs besoins. "Il nous fallait une présence dans cette zone, et c'est dans cette optique que nous avons acheté ce terrain. Pour rentabiliser ce terrain et l'investissement de 220 millions de dirhams qu'il a nécessité, nous avons eu l'idée de créer le Ryad Square", nous explique Hamza Bernoussi, directeur général de FC2B, la filiale de Bricoma chargée des projets d'immobilier commercial. De par son emplacement, l'entreprise compte capitaliser sur la clientèle venue de Rabat ainsi que sur les Casablancais empruntant cette artère rou-

tière à haute fréquentation. "Nous avons un véritable intérêt pour le potentiel que recèle l'axe Rabat-Casablanca. La clientèle y est généralement plus éduquée en termes de bricolage, car elle s'est habituée à la présence des enseignes de distribution. De plus, il y existe une plus grande concentration de profils appartenant aux CSP B et A", justifie le directeur général de FC2B.

Afin de séduire sa future clientèle, la filiale de Bricoma Holding a misé sur de grandes marques pour occuper la surface commerciale de 15 000 m² dont dispose Ryad Square. Levi's, Tommy Hilfiger ou encore Super U, pour ne citer qu'elles, éliront ainsi domicile dans ce qui ambitionne de devenir un haut lieu du shopping de la capitale. Selon les projections de la holding, l'ensemble des enseignes présentes dans le futur centre commercial devraient générer un chiffre d'affaires

fares de plus de 600 millions de dirhams. Toutefois, pas un mot sur le chiffre d'affaires généré par FC2B, propriétaire du foncier sur lequel a été érigé Ryad Square. *“Les centres commerciaux permettent de recruter des profils issus de la région, généralement âgés de moins de 30 ans. C'est en tout cas ce que souhaitent faire Bricoma et les autres entreprises impliquées”*, pointe Hamza Bernoussi, qui évoque la création de 750 emplois directs et 4000 emplois indirects dans le cadre de ce projet.

Vision 2020

Ryad Square accueillera également un magasin Bricoma, le 18^{ème} du royaume, preuve que l'entreprise se rapproche de l'objectif de 20 magasins qu'elle s'était fixé dans le cadre de sa Vision 2020, présentée en 2015 lorsque la holding ne comptait que 11 structures. Cette vision a été dopée par trois injections de capital durant trois années successives, ayant permis de porter le capital de la holding à 30 millions de dirhams. Faut-il en conclure que Bricoma, qui fait face à une importante concurrence venue de l'étranger, est en besoin de financement ? *“Si c'était le cas, nous serions les premiers à en parler”*, balaie d'un revers de main Mohamed Filali Chahad. *“Aujourd'hui, nous sommes en capacité de financer notre développement. D'autres projets sont à venir dans ce sens”*, complète le PDG de Bricoma Holding. Parmi ces projets figure notamment la construction d'un deuxième centre commercial signé FC2B, cette fois-ci à Casablanca. *“Nous sommes actuellement à la recherche d'un foncier sur la route de Bouskoura et sur celle de Dar Bouazza”*, indique à ce sujet le directeur général de la filiale, avant de préciser que son entreprise *“n'opérera pas dans d'autres domaines d'activité comme l'hôtellerie ou l'immobilier de bureau”*. Autre projet initié par le groupe, la construction, à Casablanca, d'une centrale d'achat et de distribution ayant nécessité un investissement de près



Mohamed Filali Chahad, PDG de Bricoma, entame une nouvelle phase dans le développement de sa holding, 15 ans après son lancement.

de 80 millions de dirhams et qui doit permettre à l'entreprise *“d'accélérer son processus de développement”*.

Restructuration opérationnelle

Objectif de ces investissements en série ? *“Etre en phase avec notre niveau de développement, car la logistique de 20 magasins ne peut être gérée comme celle de 4 magasins. C'est une nécessité interne pour le développement de l'entreprise. Cela va améliorer l'efficacité dans les coûts, les stocks et notre relation vis-à-vis de nos fournisseurs. Nous sommes dans une logique opérationnelle”*, répond Mohamed Filali Chahad.

Cette étape permettra à Bricoma de parachever sa Vision 2020 et d'envisager une ouverture de capital

A ces grands chantiers initiés par l'entreprise vient également s'ajouter une restructuration interne qui touche la gestion des *“ressources humaines”* de Bricoma, nous indiquent les deux responsables, sans donner plus de détails. *“Notre entreprise doit devenir plus institutionnelle dans sa gestion. Pour cela, nous essayons de nous inspirer des meilleures pratiques au niveau local ou international”*, affirme le patron de Bricoma, pour qui les opérateurs dans la dis-

tribution de l'alimentaire font office de référence. Autre objectif de cette restructuration : rendre l'entreprise plus attrayante en vue d'une éventuelle ouverture de capital, que les gestionnaires de Bricoma ne souhaitent pas situer dans le temps : *“L'ouverture de capital s'inscrit dans notre feuille de route, mais nous n'avons pas encore une idée assez claire concernant les éventuels investisseurs que nous souhaiterions attirer. Nous avons été contactés par des fonds d'investissement, mais nous voulons d'abord finir notre projet de restructuration.”*

Pour l'ouverture de son capital, Bricoma n'exclut pas un passage par le marché boursier. *“Nous étions dans la deuxième cohorte du programme Elite, initié par la Bourse de Casablanca. Nous y avons adhéré en vue d'améliorer notre connaissance de la gouvernance et de l'aspect juridique et réglementaire d'une éventuelle introduction en bourse”*, relate Mohamed Filali Chahad. Le patron de Bricoma prévient néanmoins : *“Comme tout ce que nous faisons, nous allons prendre notre temps avant de parvenir à une décision.”* Bricoma, qui a réalisé un chiffre d'affaires de près de 800 millions de dirhams durant l'année 2018, prévoit-elle de se lancer dans une aventure africaine comme l'ont fait d'autres acteurs de l'économie marocaine ? *“Ce n'est pas d'actualité, mais cela pourrait arriver dans un proche avenir”*, affirme, toujours aussi énigmatique, le PDG de la holding. L'entreprise a encore de grosses ambitions sur le marché national : *“Tant qu'il y a de la croissance au Maroc, il ne sert à rien de chercher ailleurs. C'est plus intéressant de couvrir l'ensemble du territoire marocain. Il y a encore un marché à conquérir”*, affirme le patron de Bricoma. D'autant qu'à l'heure actuelle, la distribution moderne dans le domaine du bricolage ne représente que 1% du marché national en raison, notamment, de la concurrence du secteur informel. ■